

## PROBLEMATYKA HANDLOWA

Janina Dzikowska-Zawirska\*

### MIĘDZYNARODOWE POROZUMIENIA TOWAROWE, ICH MECHANIZMY I EWOLUCJA

Międzynarodowe porozumienia towarowe mają już swoją długoletnią historię i pozycję w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. W chwili obecnej objęto nimi szereg towarów, głównie, ale nie wyłącznie, rolno-spożywcze. Część z nich zawarta została pod auspicjami UNCTAD., część na forum GATT, inne wreszcie, niezależnie od międzynarodowych organizacji gospodarczych<sup>1</sup>.

Wydaje się, że międzynarodowe porozumienia towarowe stanowią mogą istotny element nowego ładu ekonomicznego. Poprzez ich mechanizm można byłoby zapewnić bardziej sprawiedliwe i stabilne ceny w handlu międzynarodowym, co leży zarówno w interesie krajów rozwijających się i socjalistycznych, a także w dobrze zrozumianym interesie krajów rozwiniętych.

Aby móc lepiej zrozumieć funkcjonowanie współczesnych porozumień koniecznym się stało cofnięcie się do momentu, kiedy pojawiły się one po raz pierwszy, a także poznanie ich mechanizmów.

#### Charakterystyka i ewolucja międzynarodowych umów towarowych

Międzynarodowymi umowami surowcowymi nazywamy specyficzny typ umów, których przedmiotem jest regulowanie cen jednego towaru<sup>2</sup>.

Umowa taka:

1) może być bardziej lub mniej ograniczona terytorialnie, ale zawsze ma charakter wielostronny,

\* Dr, adiunkt w Instytucie Handlu Zagranicznego Uł.

<sup>1</sup> T. B a r t o s z e w i c z, Rola i funkcje międzynarodowych porozumień towarowych w kształtowaniu zasad nowego ładu ekonomicznego, referat na konferencję naukową PISM, Warszawa 1975.

<sup>2</sup> T. Ł y c h o w s k i, Międzypaństwowe umowy gospodarcze, Warszawa 1968, s. 204.

2) wyłącznym jej przedmiotem jest tylko jeden towar,

3) jedynym jej celem jest regulowanie cen danego towaru na rynku międzynarodowym<sup>3</sup>.

Umowy towarowe istniały jeszcze przed I wojną światową, ale szerszego zakresu nabrały właściwie później. Powstanie ich wiązało się z koniecznością regulowania zbyt gwałtownych ruchów cen surowców i artykułów rolnych (co wynikało między innymi ze znacznego spadku popytu na te artykuły w czasie wojny). Przed wielkim kryzysem ceny tych artykułów były w znacznym stopniu uzależnione od podaży i popytu, ale zdarzały się przypadki zachwiania równowagi obydwu wskaźników. Stąd też zrodziła się potrzeba stworzenia instytucji, która by w skali świata regulowała ceny wybranych artykułów. W okresie imperializmu tworzone kartele prywatne, które poprzez likwidację obcej konkurencji mogły utrzymać ceny na poziomie im odpowiadającym. Wówczas umowy te przynosiły korzyści jedynie prywatnym monopolom. Efektywność ich działania wzrosła w momencie, gdy państwa wystąpiły z poparciem dla nich sankcjonując ich działalność zarządzeniami wykonawczymi<sup>4</sup>.

Dalszej ewolucji uległy umowy w latach trzydziestych, kiedy:

1) powstały pierwsze umowy, których uczestnikami były rządy państw lub administracja kolonialna,

2) zwiększył się zakres terytorialny tych umów,

3) powstał cały mechanizm administracyjny kontrolujący umowy,

4) doprowadzono (w przypadkach niektórych towarów) do całkowitej kontroli,

5) wprowadzono nowy element stabilizacyjny w postaci rezerwy stabilizacyjnej.

Porozumienia te stały się podstawą do przyszłych międzynarodowych porozumień towarowych. Działały one przede wszystkim na rynku surowcowo-żywnościowym, w zakresie takich artykułów jak: cyna, cukier, herbata, pszenica, kakao<sup>5</sup>.

W owych umowach dość często doprowadzano do "sztucznej zwyżki cen", przeciwko czemu występowała znaczna część uczestników wymiany międzynarodowej. Funkcjonowanie tych umów zostało także za-

<sup>3</sup> Tamże, s. 204.

<sup>4</sup> A. K l a w e, Światowy handel surowcami i żywnością, Warszawa 1975, s. 151.

<sup>5</sup> Tamże, s. 234.

framowane przez politykę rządów poszczególnych państw zmierzającą do ochrony własnych rynków, co z kolei ograniczało wymianę handlową. Najsprawniej działała wówczas umowa herbaciana.

W umowach przed II wojną światową zaczęli (obok producentów) występować konsumenci. Nastąpiło "stopniowe przechodzenie od umów kartelowych działających w interesie producentów do porozumień uwzględniających interesy obydwu stron tj. producentów i konsumentów"<sup>6</sup>.

Po II wojnie światowej problem stabilizacji rynków surowcowo-rolnych powrócił na forum międzynarodowe. Zagadnienie to nabrało szczególnej ostrości ze względu na rozbieżność interesów producentów ww. grupy towarów z konsumentami, pochodzącymi przede wszystkim z grupy krajów wysoko rozwiniętych. Zagadnienie to próbował rozwiązać statut ITO, w którym 16 artykułów omawiało ten problem<sup>7</sup>.

Według ITO za podstawową formę uważa się tzw. umowę kontrolną, posiadającą następujące elementy:

1) przepisy reglamentujące produkcję, kontrolę ilościową eksportu czy importu danego towaru, mające na celu lub mogące spowodować zmniejszenie produkcji lub handlu danego produktu, ewentualnie zapobiec wzrostowi tej produkcji czy handlu,

2) przepisy dotyczące reglamentacji cen danego produktu<sup>8</sup>.

W związku z tym, iż statut ITO nie został wprowadzony w życie, nie było konieczności respektowania ww. założeń. Choć część z propozycji zawartych w statucie ITO została przejęta przez GATT i tam w kolejnych latach działalności wcielano w życie niektóre elementy statutu ITO.

Głównymi celami porozumień towarowych występujących po II wojnie światowej były:

1) stały wzrost produkcji i konsumpcji towarów rolno-spożywczych, w celu ułatwienia i przyspieszenia rozwoju gospodarki światowej;

2) działanie w kierunku rozsądnej stabilizacji cen surowców i żywności w długim okresie czasu;

<sup>6</sup> L y c h o w s k i, op. cit., s. 210.

<sup>7</sup> ITO International Trade Organization Międzynarodowa Organizacja Handlu, której powołanie do życia planowano po II wojnie światowej.

<sup>8</sup> L y c h o w s k i, op. cit., s. 210.

3) stabilizacja i ochrona odpowiedniego poziomu dochodów producentów surowców i żywności<sup>9</sup>.

Kontynuując prace podjęte w ramach ITO, na formu ONZ utworzono Tymczasowy Komitet Koordynacyjny do Spraw Międzynarodowych Instytucji Surowcowych. Miał on koordynować prace wyspecjalizowanych organizacji takich jak np. GATT czy FAO. Stworzono także szereg organów, których zadaniem było np. analizowanie międzynarodowego handlu surowcami i żywnością, opracowywanie odpowiednich wniosków i przekazywanie ich do poszczególnych, zainteresowanych rządów czy też organizacji. Przykładem takiego organu może być Międzynarodowa Komisja Handlu Surowcami (CICT).

W połowie lat sześćdziesiątych pod egidą ONZ działało 6 wyspecjalizowanych grup do studiów, między innymi do spraw: kauczuku, bawełny, kawy, ołowiu i cyny. Równoległe działało 8 grup studiów w ramach FAO. Badały one rynki artykułów rolnych takich jak: ryż, zboża, kakao, mleko. W ramach GATT-owskiego programu ekspansji handlu międzynarodowego utworzono także 4 grupy do spraw: tekstyliów, mięsa, zbóż, produktów tropikalnych.

W wyniku działania ww. grup doszło do podpisania czterech międzynarodowych porozumień surowcowych: pszenicznego (1949 r.), cukrowniczego (1942 r. - przedłużono poprzednie), cynowego (1953 r.) i kawowego (1940 r.). Nie wszystkie z nich w pierwotnej formie dotrwały do chwili obecnej, ale w chwili ich podpisywania miały one ogromne znaczenie dla poszczególnych rynków.

Porozumienie pszeniczne jest przykładem wielostronnego kontraktu, bez ograniczenia produkcji i handlu. W miarę upływu czasu wprowadzono do niego nowe elementy jak np. zapewnienie dostaw pszenicy i mąki pszennej krajom importującym oraz zagwarantowanie rynku zbytu po ustabilizowanych i sprawiedliwych cenach<sup>10</sup>.

W ramach omawianego porozumienia wprowadza się także pomoc dla krajów najbiedniejszych.

Międzynarodowa umowa cukrownicza przeżywała kilkakrotnie już okres kryzysu, w latach 1978-1986. Zdaniem niektórych autorów, w "sytuacji całkowitej niemożliwości uzgodnienia wysokości kwot eksportowych porozumienie to utraciło nawet pozory oddziaływania na sytuację na tym rynku"<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> K l a w e, op. cit., s. 236.

<sup>10</sup> Tamże, s. 241.

<sup>11</sup> J. B r z o z o w s k i, Nie ma rady na spadek cen surowców?, "Rynki Zagraniczne" 1986, nr 33.

W roku 1985 zablokowane zostało działanie Międzynarodowej Rady Cynowej, co wynikało z braku zasobów gotówkowych Rady na dalsze zakupy.

Najsprawniej działa umowa kawowa, może m. in. dzięki temu, że skupia głównych producentów, co pozwala im na kontrolę prawie 95% światowej produkcji kawy<sup>12</sup>.

Wracając jednak do historii, otóż w latach sześćdziesiątych zmienia się nieco koncepcja porozumień towarowych (co wynika przede wszystkim z powstania całej nowej grupy krajów rozwijających się). Zakłada się bowiem, że porozumienia towarowe w krótkim okresie czasu powinny zapobiegać akumulacji nadmiernych zapasów lub też zmniejszać wynikające stąd konsekwencje. Powinny także zapobiegać powstawaniu niedoborów w skali światowej, w przypadku ich powstania zaś dokonywać sprawiedliwego podziału towarów<sup>13</sup>.

Porozumienia tego typu miały być finansowane zarówno przez producentów jak i konsumentów, uwzględniając jednak rzeczywisty stan potrzeb i sytuację gospodarczą krajów rozwijających się.

W ciągu długiego okresu porozumienia powinny:

- pobudzać konsumpcję, aby w efekcie uzyskać zwiększenie spożycia surowców, półfabrykatów, po produkty gotowe włącznie,
- pobudzać do usuwania barier handlowych (głównie protekcjonistycznych),
- rozszerzać obroty handlowe między krajami rozwijającymi się.

Postulaty te wielokrotnie były przedmiotem dyskusji na forum GATT i UNCTAD. I tak między innymi na konferencji w Nairobi wystąpiono z propozycją stworzenia Zintegrowanego Programu Surowcowego, finansowanego przez specjalny Common Fund. Celem tego programu miało być ustabilizowanie rynku 18 surowców, istotnych z punktu widzenia interesów eksportowych krajów rozwijających się<sup>14</sup>.

Przedmiotem nieporozumień stał się Common Fund, który zdaniem przedstawicieli grupy 77 powinien być podstawowym źródłem finansowania porozumień. Według opinii krajów wysoko rozwiniętych, powinien być prawną formą banku, którego celem działania byłoby finansowanie podwyżek cen, aby w ten sposób działać w interesie zarówno

<sup>12</sup> Jak wyżej.

<sup>13</sup> Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy, Warszawa 1970, s. 519.

<sup>14</sup> B r z o z o w s k i, op. cit.

konsumentów jak i producentów. Proponowano także, aby fundusz pokrywał wydatki związane z badaniami zmierzającymi do zwiększenia produkcji lub jej ulepszenia.

Mimo dziesięcioletniego doświadczenia wynikającego z funkcjonowania ZPS, nie udało się zahamować spadkowej tendencji cen wybranych surowców, nie podpisano także proponowanej liczby porozumień.

W trakcie rundy tokijskiej, obok koncesji taryfowych w zakresie produktów rolnych, podpisano porozumienia towarowe dotyczące wołowiny i produktów mlecznych.

Obydwa porozumienia dotyczą bardzo trudnych rynków, rynek wołowiny jest bardzo wrażliwy na zmiany podaży i cen, podobnie mało stabilny jest rynek produktów mlecznych (na dodatek małych rozmiarów w stosunku do wielkości produkcji). Porozumienie mięsne obejmuje: wołowinę, cielęcinę i żywe bydło. Członkowie tego porozumienia wyrazili zgodę na utworzenie pod auspicjami GATT Międzynarodowego Biura Mięsa, które kontrolowałoby funkcjonowanie samego porozumienia. Podpisane porozumienie w sprawie produktów mlecznych zastąpiło istniejące dotąd porozumienie w zakresie śmietany sproszkowanej, tłuszczów mlecznych. Nowe porozumienie obejmuje wszystkie produkty. Uzupełniające dokumenty dotyczą między innymi ustalania ceny minimalnej dla międzynarodowego handlu mlekiem w proszku, tłuszczami mlecznymi, włączając w to masło i sery (większość z nich). Wyrażono także zgodę na dostawę określonej ilości produktów mlecznych w formie pomocy dla krajów słabo rozwiniętych, a także na powołanie do życia International Dairy Products Council.

Mimo niepowodzeń wielu porozumień już funkcjonujących co pewien czas można spotkać się z propozycjami powołania do życia nowych i tak np. na odbytej niedawno sesji UNCTAD USA zgłosiły propozycje utworzenia Miedziowej Grupy Studiów (przemawia za tym trudna sytuacja na rynku miedzi). Grupa zajęłaby się między innymi przeprowadzaniem badań na tym rynku<sup>15</sup>.

W Genewie pod koniec kwietnia 1985 r., 35 przedstawicieli państw producentów i konsumentów niklu zaproponowało zatwierdzenie planów powołania do życia Niklowej Grupy Studiów. Celem tej grupy byłoby także dostarczanie pełnych informacji związanych z funkcjonowaniem rynku niklu. Powstał tu nieco inny problem związany z fa-

<sup>15</sup> Propozycja Miedziowej Grupy Studiów, "Rynki Zagraniczne" 1986, nr 150.

ktem, czy ta nowa grupa ma działać samodzielnie czy też przy Międzynarodowej Grupie Studiów Ołowiu i Cynku. Pomijając te względy natury technicznej, bezsporny jest fakt, że nowa grupa towarowa powołana zostanie do życia.

Przedstawione wyżej przykłady dobitnie świadczą o tym, że problem porozumień towarowych jest bardzo istotny z punktu widzenia zarówno handlu międzynarodowego, jak i poszczególnych jego uczestników. Aby bardziej przybliżyć problem funkcjonowania porozumień spróbujmy przeanalizować mechanizmy głównie w nich występujące.

#### Mechanizm funkcjonowania międzynarodowych porozumień towarowych

Jednym z celów ww. umów jest "regulowanie cen danego towaru", na poziomie "zapewniającym opłacalność produkcji dla wytwórców-eksporterów oraz dostateczną podaż dla konsumentów"<sup>16</sup>.

Ważny dla wszystkich porozumień jest problem ustalenia ceny. Technika jej ustalania jest dwoista tzn poprzez ustalenie jednej ceny z możliwością odchylenia w górę i dół, albo ustalając cenę maksymalną i minimalną. Ustalenie tych pułapów jest konieczne ze względu na wskazanie momentu, w którym staje się niezbędna interwencja organów porozumienia.

Problem słuszných i sprawiedliwych cen jest przedmiotem wielu dyskusji. Rozważania na ten temat szły w dwóch kierunkach. W jednym dominowała opinia, iż należy ustalać taką cenę, która będzie odpowiednia dla producentów i konsumentów. W drugim przypadku uwzględniając interesy krajów wysoko rozwiniętych, ustalono, że winna to być cena odpowiadająca konsumentom. W latach sześćdziesiątych wzięto także pod uwagę sytuację krajów rozwijających się.

Według A. Klawego przez "sprawiedliwą cenę" na ogół rozumie się taki jej poziom, który zapewnia producentom realizację ceny produkcji tj. pokrycia kosztów wytwarzania i osiągnięcia pewnego zysku<sup>17</sup>.

Kraje rozwijające się dodają, iż cena ta powinna zapewniać odpowiednie wpływy z eksportu, co z kolei zapewniałoby realizację określonych programów rozwoju gospodarczego. Postulat ten jest coraz częściej stawiany na międzynarodowym forum.

<sup>16</sup> K l a w e, op. cit., s. 166.

<sup>17</sup> Tamże, s. 167.

Wracając do ceny, to równie ważnym jest ustalenie podstawy do obliczania ceny. Można się chyba zgodzić z A. Klawe, iż poziom ceny umownej będzie zależał od siły przetargowej stron i w praktyce wcale nie musi zapewniać krajom eksportującym pełnego zabezpieczenia ich interesów zgodnie z przyjętymi zasadami umów towarowych.

O ile pamiętamy, głównym celem tych umów jest stabilizacja cen, którą można uzyskać poprzez wprowadzenie pewnych systemów regulujących. Do tradycyjnych systemów regulujących zaliczamy:

1. Kontrakt wielostronny.
2. Kontyngentowanie eksportu.
3. Rezerwy stabilizacyjne.

Ad 1. Główną cechą kontraktu jest działanie w momencie, gdy ma miejsce zachwianie równowagi rynkowej. Dowodem na to jest przekroczenie bariery wcześniej ustalonej ceny. Mechanizm ten działa jedynie w przypadkach koniecznych. Zasady działania tego mechanizmu można przedstawić następująco:

- importerzy zgłaszają zapotrzebowanie na import, dzięki czemu można ustalić globalne rozmiary importu w skali świata,
- globalny import dzieli się między eksporterów danego produktu i przyznaje się im odpowiednie kwoty wywozowe,
- ustala się także poziom ceny minimalnej i maksymalnej,
- ważne jest spełnienie warunku, aby importerzy kupowali po cenach maksymalnych,
- gdyby eksporterzy byli zainteresowani sprzedażą produktu, to powinni go oferować po cenach minimalnych.

W ten sposób porozumienie dostosowało się do zmian cen światowych. Jeżeli na rynku światowym notowano spadek cen danego artykułu to eksporterzy sprzedawali swoje produkty po cenach minimalnych (wyższych od cen światowych). Odwrotnie działało się, gdy ceny na rynku światowym rosły. Za zaletę tego porozumienia uważa się fakt, iż nie ogranicza ono rozmiarów produkcji danego towaru i pozwala także na autonomiczną politykę wewnętrzną. Nie ogranicza ono także producentów nowo wchodzących na rynek światowy. Równocześnie jednak porozumienie to nie zabezpiecza przed długotrwałą, spadkową tendencją cen i nie może także ograniczyć pewnych, wewnętrznych posunięć jak np. elementów protekcjonizmu.

Ad 2. System ten, zgodnie ze swoją nazwą, polega na ustaleniu określonych rozmiarów eksportowych produktów. Za punkt wyjścia przyjmuje się tradycyjne rozmiary eksportu, zanim dany producent



przystąpił do porozumienia. W przypadku, gdy ceny na rynku światowym rosną (przekraczając pułap ustalony w umowie) kontyngenty zostają powiększone, w przypadku obniżki cen, kontyngenty ulegają zmniejszeniu. Zalety tego mechanizmu:

- wywiera wpływ na strukturalne warunki produkcji,
- może powstrzymać przed spadkową tendencją cen,
- posiada znaczny automatyzm działania.

Do wad omawianego porozumienia należą:

- konieczność prawie całkowitej kontroli danego towaru (ze względu na istnienie producentów nie zrzeszonych),
- wywołanie niekorzystnych wpływów w krajach producentów nowo wchodzących na rynek światowy,
- utrzymanie wysokich cen (co może prowadzić do zahamowania rozwoju postępu technicznego w krajach eksportujących),
- wysokie koszty administracyjne.

Pogłębiająca się spadkowa tendencja cen wywołuje poważniejsze, niekorzystne zmiany w krajach rozwijających się produkujących dany towar, co może wywołać ograniczenia produkcji i wystąpienie bezrobocia. Powstałe problemy można jedynie rozwiązać za pomocą znacznych nakładów inwestycyjnych i w dłuższym okresie. Tak więc i ten mechanizm ma cechy zarówno dodatnie, jak i ujemne.

Ad 3. W ramach tego typu porozumień, ich władze decydują o wielkości zapasów i środków finansowych. W zależności od sytuacji na rynku światowym władze porozumienia decydują się na zakup pewnej ilości danego produktu (jest to zakup interwencyjny gwarantujący zachowanie odpowiedniego poziomu ceny, aby zapobiec jej dalszemu spadkowi). Gdy cena danego produktu rośnie na rynku światowym (powyżej ceny maksymalnej ustalonej w porozumieniu), wówczas władze porozumienia decydują się na sprzedaż własnych zapasów, chcąc w ten sposób doprowadzić cenę do odpowiedniego poziomu.

System zapasów może mieć dwojaki charakter, tzn. zapasów utrzymywanych poprzez centralne władze porozumienia, bądź przez poszczególnych producentów. Skuteczność działania rezerw stabilizacyjnych zależy od rozmiarów posiadanych finansów, które z kolei rzutują na wielkość nagromadzonych zapasów towarowych. Poziom finansów można zwiększyć, jeżeli towary sprzedaje się w okresie, gdy ceny na rynku światowym są wysokie i kupuje, gdy te ceny są niskie. W tej sytuacji, w dłuższym okresie można znacznie zwiększyć wielkość rezerwy stabilizacyjnej.

Ogromną zaletą tego systemu jest to, że działa na korzyść eksporterów z krajów rozwijających się. Pozwala on nie tylko na stabilizację cen, ale także dochodów z eksportu, co rzutuje w dalszej kolejności na zatrudnienie w tych krajach.

Ujemną cechą tych porozumień jest to, że nie wpływają one na spadkową tendencję zmian cen w długim okresie. Wysokie koszty związane z długotrwałym okresem niekorzystnych cen rzutują także na ten mechanizm. Porozumień tego typu nie można stosować wobec produktów ulegających szybkiemu procesowi psucia.

#### Mechanizmy dodatkowe wprowadzone ze względu na kraje rozwijające się

Uwzględniając postulaty krajów rozwijających się, a dotyczących zwiększenia ich wpływów z eksportu artykułów surowcowych i rolnych, poszerzono zakres stosowanych mechanizmów. Dodatkowo wprowadzono następujące:

1. liberalizację handlu.
2. minimalne, gwarantowane wolumeny eksportu.
3. długoterminowe kontrakty.
4. system potrąceń.

Ad 1. Liberalizacja dotyczy tu przede wszystkim lepszego traktowania artykułów eksportowanych przez kraje słabo rozwinięte. Może to oznaczać znoszenie opłat importowych obciążających towary eksportowane przez kraje rozwijające się. Na forum I UNCTAD i na forum GATT na początku lat sześćdziesiątych dyskutowano nad zagadnieniem wprowadzenia preferencji dla artykułów eksportowanych przez kraje rozwijające się (chodziło zarówno o surowce jak i artykuły przetworzone). W efekcie wyrażono zgodę na preferencyjne traktowanie określonych grup towarów, co nie jest jednak równoznaczne z całkowitym zniesieniem ograniczeń importowych stosowanych wobec tych towarów.

W przypadku porozumień towarowych liberalizacja sprowadza się do następujących posunięć:

- progresywnych obniżek stawek celnych i obciążeń o charakterze fiskalnym, nakładanych na import surowcowo-rolny,
- progresywnych obniżek (być może powolniejszych) ceł ochronnych,

- stopniowego zwiększania kwot importowych, aż do całkowitego ich zniesienia<sup>18</sup>.

Wprowadzenie tych mechanizmów odbywa się w szybszym lub wolniejszym tempie i częstokroć zależy od czynników subiektywnych, jak np. niechęć krajów wysoko rozwiniętych do eliminowania ograniczeń stosowanych w imporcie (uzasadniając to np. ochroną własnych przemysłów). Ze względu na dwa niżej wymienione czynniki liberalizacja handlu nie zawsze oznacza stały wzrost dochodów z tytułu eksportu. Są to:

1) stała tendencja zniżkowa popytu na niektóre surowce nie gwarantuje dochodu z ich eksportu;

2) względy polityczne czasami nie pozwalają w krajach wysoko rozwiniętych na rezygnację z protekcji własnych przemysłów.

Doświadczenia GATT-owskie wskazują na jeszcze jeden element. Otóż silna pozycja przetargowa krajów wysoko rozwiniętych w GATT, często pozwala na oficjalne stosowanie protekcji w tych krajach, nawet wówczas, gdy nie uzasadniają tego względy ekonomiczne. W bardzo podobnych przypadkach kraje słabo rozwinięte mają ogromne trudności w uzyskaniu zgody na wprowadzenie barier chroniących ich np. słabe przemysły.

Ad 2. Minimalne, gwarantowane wolumeny eksportu można traktować jako element uzupełniający w porozumieniach towarowych (głównie artykułów surowcowo-rolnych). Działanie tego mechanizmu polega głównie na tym, że poprzez ustalenie wielkości produkcji surowców naturalnych, sztucznych i substytutów w krajach importujących przyjmuje się, że pozostałą część ich zapotrzebowania będą pokrywały eksporty z krajów rozwijających się, którym gwarantuje się w ten sposób minimalne wolumeny eksportu. Funkcjonowanie tego mechanizmu wymaga zastosowania kontroli zarówno producentów, jak i konsumentów, która oznaczałaby regulowanie wielkością produkcji i eksportu, aby w ten sposób nie dopuścić do nadmiernego wzrostu produkcji w skali całego świata. Przykładem takim może być polityka stosowana przez EWG w stosunku do produkcji rolnej wszystkich jej członków. Najczęściej mechanizm ten jest stosowany wobec produktów, które nie są wytwarzane w krajach słabo rozwiniętych. Gdyby jednak mechanizm ten zastosowano wobec towarów pochodzących z krajów rozwijających się, to powinien temu towarzyszyć równolegle inny mechanizm.

<sup>18</sup> Tamże, s. 186.

Ad 3. Jak z samej nazwy wynika, głównym celem tych porozumień jest zawieranie umów, które gwarantowałyby krajom producentom (głównie z krajów słabo rozwiniętych) stałe dochody z eksportu. Istotnym jest zwrócenie uwagi na następujące elementy:

- perspektywy wzrostu podaży w krajach eksportujących,
- ewolucję popytu w krajach importujących.

Ad 4. Jest to mechanizm dotyczący przede wszystkim producentów pochodzących z krajów rozwijających się. Polega on na "obciążeniu towaru importowanego opłatami podnoszącymi jego cenę na rynku importera i przekazywaniu eksporterowi dochodów z tytułu obciążenia"<sup>19</sup>.

Ze względu na fakt, iż może wystąpić mała elastyczność popytu importowego na dane artykuły, zastosowanie tego typu stabilizatorów jest bardzo ograniczone. W praktyce sprowadza się ono do tych artykułów surowcowo-rolnych, których jedynym producentem są kraje rozwijające się i dla których nie ma substytutów. Chodzi tutaj o produkty tropikalne oraz nieliczne metale. Stosując omawiany system można jednocześnie korzystać z różnych instrumentów polityki handlowej jak np. cła eksportowe, importowe czy też podatki. W zależności od zastosowania właściwego instrumentu uzyska się określone efekty. I tak np. wprowadzając cła eksportowe w kraju producenta można podnieść cenę zbytu danego produktu i w konsekwencji może to oznaczać wzrost ceny światowej tego produktu.

Efekt taki można uzyskać przy spełnieniu warunku, że cła eksportowe doprowadziłyby do zmniejszenia podaży, a popyt importerów byłby sztywny. Oznacza to, że system ten można zastosować jedynie w przypadku towarów, których zmiany cen nie wywołują gwałtownych zmian w popycie. Z punktu widzenia krajów rozwijających się korzystne wydaje się być stosowanie ceł importowych lub podatków, które byłyby przekazywane następnie do tychże krajów rozwijających się. Stosowanie tego mechanizmu łączy się nierozdzielnie z koniecznością przeprowadzania skomplikowanych wyliczeń, stąd też w praktyce nie znajduje szerszego zastosowania.

Wyżej wymienione mechanizmy nie są jedynie stosowanymi we współczesnych porozumieniach towarowych, wydają się jednak być reprezentantami dla pozostałych. W doborze odpowiedniego mechanizmu, z punktu widzenia interesów krajów rozwijających się należy uwzględnić następujące czynniki:

<sup>19</sup> Tamże, s. 191.

- 1) techniczne warunki danego towaru;
- 2) system gospodarczy zainteresowanych krajów wysoko rozwiniętych;
- 3) możliwości stworzenia warunków zbytu;
- 4) zapewnienie producentom krajowym jak i zagranicznym różnych możliwości konkurowania w celu uzyskania odpowiedniego udziału w przyroście popytu na dane dobro;
- 5) ustalenie procedury konsultacji, dzięki którym można by rozwiązywać wszelkie sporne sprawy;
- 6) ustalenie sposobu, w jaki można by kontrolować sprawność działania poszczególnych mechanizmów (poprzez periodyczne spotkania)<sup>20</sup>.

Aby porozumienia towarowe mogły funkcjonować w sposób sprawny konieczne się stało uruchomienie wielu organów doradczych, kontrolujących czy też grup badawczych. Działają one dość często w ramach wyspecjalizowanych organizacji ONZ jak np. GATT, FAO czy też UNCTAD. Każde porozumienie towarowe wymaga także odpowiedniej oprawy administracyjnej. Administracja ta jest niezbędna do kontroli realizacji postanowień zawartych w umowie; koszty utrzymania administracji pokrywają wszyscy sygnatariusze porozumienia.

Trudno wyobrazić sobie funkcjonowanie współczesnej gospodarki światowej bez porozumień towarowych. Miały być one bowiem jednym z elementów stabilizujących ceny surowców i artykułów rolno-spożywczych w świecie. Doświadczenia wynikające z funkcjonowania dotychczasowych porozumień nie przynoszą zbyt optymistycznych efektów. Wiąże się to z pewnymi wadami funkcjonujących porozumień. I tak zarzuca się porozumieniom nieskuteczność działania w zakresie stabilizacji cen, oblicza się bowiem, że w ciągu ostatnich 10 lat ceny surowców produkowanych w Trzecim Świecie zmalały średnio o połowę<sup>21</sup>. Pewne zastrzeżenia budzi także kontrola zapasów, szczególnie w krajach wysoko rozwiniętych.

Bardzo trudny do rozwiązania jest problem cen, tzn. nie wiadomo czyje interesy powinny one zabezpieczać. Większość mechanizmów zastosowanych w porozumieniach towarowych nie zabezpiecza przed długofalowymi spadkowymi tendencjami cenowymi, co jest równoznaczne

<sup>20</sup> Handel międzynarodowy..., s. 525.

<sup>21</sup> B r z o z o w s k i, op. cit.

z przyniesieniem strat dla wielu eksporterów pochodzących z krajów słabo rozwiniętych.

Mimo wyżej wymienionych zastrzeżeń porozumienia posiadają także szereg zalet. Sam fakt istnienia porozumień stanowi ważny element funkcjonowania gospodarki światowej. W miarę upływu czasu poszerza się zakres działania porozumień, także na sfery pozarynkowe, np. udzielanie pomocy w formie darowizn żywności. Również wraz z upływem czasu zwiększa się liczba surowców i artykułów rolno-spożywczych i również przetworzonych, objętych porozumieniami, przykładem czego może być Porozumienie Tekstylne. Istotny jest fakt, że porozumienia te nie wpływają na autonomię ich poszczególnych uczestników.

Dalsze, efektywne funkcjonowanie międzynarodowych porozumień towarowych zależy od wielu czynników. Wydaje się, że porozumieniami powinna być objęta odpowiednio duża liczba towarów, w tym najważniejsze surowce (włączając w to surowce energetyczne) oraz główne towary rolno-spożywcze.

Odpowiednia struktura porozumień powinna zapobiegać wpływowi wynikającemu z fluktuacji cen na rynku światowym, powinny one zapobiegać nadmiernej fluktuacji.

Konieczne jest, w ocenie autorki artykułu, zapewnienie możliwie szerokiego udziału w takich porozumieniach. Pozostawanie poza ich nawiasem oddzielnych państw czy też grupy państw odgrywających istotną rolę w obrocie międzynarodowym, z góry przesądzałoby o ich niepowodzeniu.

Konieczne także staje się uwzględnienie zarówno interesów krajów eksporterów, jak i interesów krajów importerów, które powinny mieć zagwarantowany dostęp do źródeł zaopatrzenia.

Janina Dzikowska-Zawirska

#### INTERNATIONAL COMMODITY AGREEMENTS, THEIR MECHANISMS AND EVOLUTION

The main aim of the article is analysis of the functioning of commodity agreements. The analysis has been performed in the historical approach. The first part of the article contains presentation of these agreements and their evolution (since the time they were first introduced till the present time). In the second part, the authoress has presented main mechanisms used in the agreements. A separate, third part is devoted to analysis of mechanisms intro-

duced to the agreements with view to protecting interests of the developing countries.

The article ends with evaluation of the agreements in force, including their negative and positive aspects. There are also stressed the conditions, which should be fulfilled by such present-day agreements.